

# Efter 50 år och 36 varv runt jorden går Ingvar in i slutspurten

Att S.I.T headhuntade Ingvar Persson för ett par decennier sedan var inte konstigt. Ingvar var redan då den som sålt flest SCM-maskiner i Sverige. – Egentligen är jag en dålig säljare. Jag kan bara sälja de produkterna jag själv tror på, säger han efter sina 50 år i branschen.

**Namn:** Ingvar Bertil Persson

**Aktuell med:** Arbetat över 50 år inom träindustrin

**Ålder:** 67 år

**Familj:** Gift, tre barn, 1 barnbarn

**Intressen:** Går på gym och motionerar, allmänt sportintresserad (håller på Malmö FF)

**Bor:** I Höllviken, Skåne. "Fem minuter med cykel från Östersjön."

**Motto:** "Var snäll mot dig själv"

**Gör helst:** Startar varje dag med ett bad i Östersjön.

**Okänd merit:** Före detta elitseriespelare i handbollslaget Lugi.



• Varje år kör Ingvar Persson ett varv runt jorden. För att träffa kunder, prata maskiner och hitta den perfekta matchningen.

Sedan 1986, året Ingvar sålde sina första maskiner, har det blivit drygt 4000 mil om året i bil med alla tjänsteresor, alltså 36 varv runt jorden på 34 år, eller 144.000 mil. Det blir många telefonsamtal med kunderna i bilen men även P4 och "bara lyssna till omgivningen och ta del av årtiderna".

– Det här är en intressant bransch som berör alla på något sätt. Snickerimaskiner ligger bakom så mycket av det vi använder och är beroende av. Som fönster, golv, stolar, bord och köksinredning, säger han. Genom att underhålla sina kundrelationer har han lärt känna många familjer genom åren.

– Det har hunnit bli generationsskiftet på en del företag. Nya snickare har fötts. I början träffade jag pappan och sonen. Nu är det sonen och barnbarnen jag jobbar med, berättar Ingvar. Generellt trivs han bäst på mindre företag än på stora anläggningar eftersom små arbetsplatser gärna blir mer personliga.

– Utmaningen är att ta reda på vad som är rätt utrustning på varje enskilt företag. Det handlar inte om att kränga en maskin utan om att förstå vad som är bäst och effektivast för just den kunden. Det är inte alltid den senaste eller största modellen, säger han. Det har varit Ingvars driv sedan han började jobba som springpojke hösten 1969 – samtalen och mötena med människor omkring sig och att lyssna in vad som är bäst för varje kund.

– På den tiden var det enkelt att få jobb. Bara att gå in att fråga. Att frågan ställdes just på ett träsnickeriföretag var mest en tillfällighet men idag är han tacksam att det var den världen han landade i.

Ingvars första arbetsplats på 60-talet var på ett företag som importerade och sålde maskiner. Precis som S.I.T gör idag. Otroligt mycket har hänt inom branschen under det senaste halvsekle.

– Konkurrenten från utlandet är helt annorlunda. Nu kan alla handla worldwide. Effektiviseringen är en stor förändring. På 60-talet stod det en man vid varje maskin. I Bjärnum, till exempel, fanns 35 små möbelfabriker. Idag finns där tre, säger han. Tekniken och materialet som används är också helt annorlunda. Ingvar trivs med den snabba utvecklingen som kräver att man som säljare är uppdaterad, påläst, nyfiken och intresserad av maskiner och människor.

## 1986 sålde Ingvar sin första CNC-maskin

– Idag känns det som att alla företag har en. Det har varit en stor industriutveckling. Om jag till exempel säljer en maskin som hyvlar fyra sidor på en gång istället för att jobbet ska ske manuellt så sparar det massvis med tid. Det är klart att de på det företaget blir glada då, säger Ingvar.

Det är så han vill hjälpa kunderna, genom att hitta rätt maskin för att företaget ska gå framåt, både ekonomiskt och tidseffektivt. Samtidigt som det ska innebära mindre slit för personalen. Därför var det inte särskilt svårt för S.I.T att övertala Ingvar att börja hos dem för 20 år sedan när de åter fick sverigementuren på SCM-maskiner från det företag där Ingvar jobbade då.

– SCM har gått som en röd tråd genom hela mitt yrkesverksamma liv. De har väldigt bra maskiner till överkomliga priser. Kunderna och maskinerna har gjort att han aldrig velat byta inriktning under sin 50-åriga karriär.

